

**STUDI KARAKTERISTIK DAN POLA KERJA PEDAGANG KAKILIMA
DI KAWASAN MALIOBORO YOGYAKARTA
(CHARACTERISTICS AND WORKING PATTERN STUDY OF SIDE-WALK
VENDORS IN THE MALIOBORO AREA, YOGYAKARTA)**

Atyanto Dharoko *

ABSTRACT

Informal economic sector in the city of Yogyakarta has been developing very rapidly during the last decade. In the economic context, informal economic sector especially "Kakilima (side-walk)" activity provides a significant contribution to low income community. Then, it gives an idea that urban development policies to organize the "kakilima" activity should be based on the unique characteristics of "kakilima".

Study focussing on the characteristics of "kakilima" trading in the Malioboro region, indicates that "kakilima" trading as a profession is interesting, although it is still categorized as a very mobile profession. The "kakilima" trading shows a wide range of activities, starting from a very simple feature to a big turn-over rate. Some of them might be included in the formal economic activity.

ABSTRAK

Kegiatan ekonomi sektor informal khususnya perdagangan kakilima di Yogyakarta berkembang dengan sangat pesat selama dasawarsa terakhir ini. Selain beberapa permasalahan lingkungan yang timbul akibat kegiatan perdagangan kakilima, kegiatan tersebut memberikan kontribusi yang besar dalam ekonomi dan kesejahteraan masyarakat kota. Mempertimbangkan potensi tersebut, maka pola penanganan dan pembinaan kegiatan perdagangan kakilima harus didasarkan pada konsep perilaku dan karakteristik perdagangan kakilima agar isi pengaturannya tepat.

Studi tentang karakteristik perdagangan kakilima dengan batas wilayah pengamatan Kawasan Malioboro menggambarkan bahwa profesi sebagai pedagang kakilima cukup menarik walaupun profesi tersebut mobilitasnya tinggi. Selain itu kisaran kegiatan perdagangan kakilima cukup lebar mulai dari bentuk kegiatan yang sangat sederhana sampai dengan bentuk penampilan

* Peneliti pada Pusat Penelitian Lingkungan Hidup (PPLH) Universitas Gadjah Mada

dan "omzet" yang tinggi, sehingga sebagian dari mereka telah masuk kategori sektor formal.

I. PENDAHULUAN

Pertumbuhan penduduk yang tinggi dengan persebaran sumber-sumber penghidupan yang kurang seimbang, merupakan masalah pokok di bidang pembangunan. Pertumbuhan penduduk yang tinggi mempersulit usaha peningkatan dan pemerataan kesejahteraan rakyat di bidang pangan, lapangan pekerjaan, pendidikan, kesehatan dan perumahan; semuanya termasuk kebutuhan dasar manusia.

Kotamadya Dati II Yogyakarta, mempunyai peranan penting dalam pelaksanaan pembangunan, ditumpu oleh potensi yang menonjol antara lain: perdagangan, industri, pengangkutan, pendidikan, pemerintahan, pariwisata, seni budaya, dan tradisi masyarakat yang bersifat dominan. Dalam kedudukannya sebagai kota yang menjadi pusat atau kutub pembangunan, maka kota Yogyakarta menjadi pusat pengembangan industri sebagai upaya untuk meningkatkan nilai tambah yang ditujukan untuk memperluas lapangan kerja dan kesempatan berusaha, sehingga hal ini mempengaruhi arus migrasi dari desa ke kota. Tujuan migrasi ke kota umumnya dilandasi harapan akan memperoleh kesempatan kerja dan penghasilan yang tinggi. Adanya migrasi desa-kota tersebut sangat dibutuhkan karena dapat merupakan modal dan potensi bagi peningkatan pembangunan di segala bidang. Di pihak lain, ketidakseimbangan lapangan kerja menimbulkan masalah tersendiri dalam pelaksanaan pembangunan kota.

Dengan tidak tertampungnya tenaga kerja tersebut, maka para migran beralih profesi pada usaha di sektor informal dan melakukan usahanya di berbagai tempat wilayah kota. Kegiatan sektor informal ini membawa persoalan tersendiri di dalam sistem pengelolaan kota Yogyakarta. Untuk menata kegiatan sektor informal ini lebih tepat jika berpijak pada karakteristik kegiatan sektor informal. Sebagai langkah awal dapat difokuskan pada dua hal pokok, ialah:

1. karakteristik demografi pedagang sektor informal; dan
2. pola kerja perdagangan sektor informal.

Rumusan karakteristik demografi dan pola kerja sektor informal akan menjadi modal dasar untuk penataan lebih lanjut.

II. TINJAUAN PUSTAKA

A. Pengertian Sektor Informal

Di kalangan para pemerhati dan peneliti sektor informal (Hidayat, 1988), terdapat semacam kesamaan pengertian tentang hal-hal sebagai berikut:

1. bahwa sektor informal pada hakekatnya merupakan konsep ekonomi dan kegiatannya dapat dikelompokkan menurut klasifikasi lapangan usaha; dan
2. bahwa dasar analisis ialah perilaku "unit usaha" dan bukan "keluarga" atau "individu".

Hidayat (1988) menyarankan adanya definisi khusus sektor informal, terdiri atas tiga butir, yakni:

1. sektor yang tidak menerima bantuan atau proteksi ekonomi dari pemerintah,
2. sektor yang belum dapat menggunakan (karena tidak punya akses) bantuan meskipun pemerintah telah menyediakannya; dan
3. sektor yang telah menerima bantuan tetapi bantuan itu belum sanggup membuat sektor ini berdiskuri.

B. Proses Timbulnya Sektor Informal

Industri di kota mempunyai daya tarik bagi tenaga kerja yang berasal dari pedesaan, yang pada umumnya buruh tani tuna ladang. Para pencari kerja asal desa rata-rata mempunyai pendidikan dan ketrampilan yang relatif rendah, sedangkan kegiatan di sektor industri membutuhkan calon pekerja yang berpendidikan relatif tinggi. Akibatnya, banyak pelamar tidak dapat memenuhi persyaratan tadi, lama kelamaan jumlahnya membengkak. Untuk mempertahankan hidupnya, kelompok pencari kerja tersebut mencoba mencari alternatif dengan berusaha sendiri membuat barang dan jasa yang dibutuhkan oleh golongan masyarakat berpenghasilan rendah. Ada kalanya, produksi barang dan jasa sektor informal digunakan sebagai barang setengah jadi oleh sektor industri kota.

Ruang gerak sektor informal di daerah perkotaan umumnya meliputi kegiatan di sektor industri kerajinan rakyat, bangunan, jasa (perorangan, kemasyarakatan, hiburan), perdagangan (keliling dan menetap) dan angkutan (tenaga manusia dan hewan). Ruang gerak ini dapat dikatakan relatif luas dan bervariasi kegiatannya. Salah satu bidang kegiatan sektor informal yang sangat menonjol adalah berjualan berbagai macam barang seperti suvenir dan pakaian; jasa (misalnya menambal ban, membuat stempel) dan berbagai makanan. Kegiatan tersebut dilakukan di atas trotoar, tempat parkir dan beberapa ruang terbuka kota. Terminologi umum untuk jenis kegiatan

ekonomi tersebut adalah perdagangan kakilima, walaupun istilah ini tidak sepenuhnya tepat.

C. Ciri Pokok Perdagangan Kakilima

Konsep ciri pokok perdagangan kakilima ini pada tahun 1978 telah dirumuskan menjadi sebelas dan sudah menjadi baku (Sarwo, YB, 1990), yakni:

1. Kegiatan usahanya tidak terorganisasi secara baik, karena timbulnya tidak mempergunakan fasilitas atau kelembagaan yang tersedia di sektor formal.
2. Umumnya tidak mempunyai izin usaha.
3. Pola kegiatannya tidak teratur, baik dalam arti lokasi maupun jam kerjanya.
4. Umumnya kebijaksanaan pemerintah untuk membantu golongan ekonomi lemah tidak sampai ke sektor ini.
5. Unit usahanya sudah keluar dan masuk dari satu subsektor ke sub-sektor lain.
6. Teknologi yang digunakan bersifat primitif.
7. Modal dan perputaran usahanya relatif kecil, sehingga skala operasinya juga relatif kecil.
8. Pendidikan yang diperlukan untuk menjalankan usahanya tidak formal, karena diperoleh dari pengalaman sambil bekerja.
9. Umumnya unit usahanya termasuk golongan *one man enterprise* dan kalau mempekerjakan buruh, asalnya dari keluarga sendiri.
10. Sumber dana modal usaha umumnya berasal dari tabungan sendiri atau dari lembaga keuangan tidak resmi.
11. Hasil produksi atau jasa terutama dikonsumsi oleh golongan masyarakat kota/desa berpenghasilan rendah dan kadang-kadang juga yang berpenghasilan menengah.

D. Permasalahan Perdagangan Kakilima di Yogyakarta

1. Pedagang kakilima sebagian besar memanfaatkan trotoar dan mengakibatkan terganggunya pejalan kaki. Di beberapa tempat para pejalan kaki terpaksa memanfaatkan badan jalan karena keseluruhan trotoar digunakan untuk berjualan pedagang kakilima.
2. Perkembangan kegiatan pedagang kakilima mengarah kepada degradasi aspek visual kota. Tenda-tenda pedagang kakilima yang tersebar di sepanjang penggal-penggal jalan menciptakan arsitektur kota yang tidak terencana dengan baik. Permasalahan lain ialah sarana berjualan seperti tenda, gerobak dan meja yang selalu ditinggal di lokasi jual. Selain dari itu, beberapa belokan jalan tertutup pandangan oleh tenda-tenda kakilima

yang mengakibatkan terganggunya lalu-lintas.

3. Pencemaran lingkungan merupakan salah satu masalah yang cukup memprihatinkan, karena perilaku pembuangan limbah pedagang kakilima yang tidak sesuai dengan tata pengelolaan yang seharusnya. Keadaan seperti itu mengakibatkan kondisi lingkungan sekitar lokasi jual kakilima sangat jorok dan semrawut, akhirnya menciptakan lingkungan yang tidak sehat di pusat kota Yogyakarta.
4. Mobilitas pedagang kakilima yang tinggi dan dipengaruhi oleh saat-saat liburan atau musim kunjungan wisatawan ke kota Yogyakarta. Dengan demikian ada masa-masa *peak* bagi kegiatan perdagangan kakilima di Yogyakarta. Pada saat-saat *peak* tersebut intensitas kegiatan kakilima memuncak.

III. METODE PENELITIAN

A. Lingkup Studi

Studi karakteristik pedagang kakilima ini mencakup wilayah Tugu sampai dengan Alun-alun Utara, dan secara substansial dapat dirinci sebagai berikut:

1. Pengumpulan informasi atau data umum mengenai karakteristik kegiatan pedagang kakilima.
2. Pengumpulan data primer dari karakteristik kegiatan perdagangan kakilima di wilayah ruas Tugu sampai dengan Alun-alun Utara.
3. Perumusan karakteristik kegiatan pedagang kakilima yang dibagi ke dalam komponen:
 - a. karakteristik demografi; dan
 - b. karakteristik pola kerja pedagang.

B. Materi Penelitian

Materi penelitian berupa rekaman karakteristik demografi dan pola usaha pedagang kakilima Tugu - Alun-alun Utara dengan jumlah total pedagang 2.877 orang. Seluruh jenis kegiatan kakilima dikelompokkan ke dalam tiga kategori, ialah:

1. kelompok kegiatan jasa;
2. kelompok kegiatan makanan; dan
3. kelompok kegiatan non-makanan.

Dari jumlah 2.887 pedagang yang ada kemudian diambil sampel sebanyak 200 pedagang yang dipilih secara acak dengan rincian sebagai berikut:

1. Penggal Tugu - Teteg sebanyak 18 sampel.
2. Penggal Teteg - BNI 46 sebanyak 140 sampel.

3. Alun-alun Utara sebanyak 42 sampel.

C. Alat Penelitian

Alat-alat pokok yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Kuesioner dalam bentuk *close question*.
2. Peta dasar Tugu - Alun-alun Utara.
3. Kamera.

D. Pokok Bahasan

Sesuai dengan tema penelitian yang merumuskan karakteristik demografi dan pola kerja pedagang kakilima di jalur Tugu - Alun-alun Utara, pokok bahasan dijabarkan sebagai berikut:

1. Aspek karakteristik demografi pedagang yang meliputi jenis kelamin, usia, status perkawinan, daerah asal, jumlah anggota keluarga, dan pendidikan.
2. Aspek pola kerja yang meliputi status pekerjaan, jumlah hari kerja, jam kerja, masa kerja, dan penghasilan.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Karakteristik Diri Pedagang

1. Jenis kelamin

Pedagang kakilima di jalur Tugu - Alun-alun Utara didominasi oleh laki-laki, kecuali pedagang makanan yang meskipun juga didominasi oleh laki-laki, tetapi perbandingannya mendekati berimbang. Keadaan ini ada kaitannya dengan karakter pekerjaannya: sebagian besar responden menganggap bahwa pekerjaan sebagai pedagang kakilima adalah pekerjaan pokoknya. Dengan demikian, laki-laki sebagai kepala keluarga yang dituntut untuk berperan banyak dalam menggali sumber ekonomi rumah tangga, banyak berperan di sini. Rangkumannya dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 1. Jenis Kelamin Pedagang

Jenis kelamin	Jenis Perdagangan		
	Jasa (%)	Makanan (%)	Non-makanan (%)
Laki-laki	97	60	75
Perempuan	3	40	25

Sumber: Survei Lapangan 1994.

2. Usia

Sebagian besar pedagang kakilima di jalur Tugu - Alun-alun Utara adalah golongan usia produktif, yaitu antara 20 dan 40 tahun. Temuan ini bertentangan dengan pendapat umum yang mengatakan bahwa sektor .lh8 informal merupakan lapangan kerja bagi kelompok usia tua atau di atas 60 tahun dan anak-anak di bawah 15 tahun. Rangkumannya dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 2. Usia Pedagang Kakilima

U s i a	Jenis Perdagangan		
	Jasa (%)	Makanan (%)	Non-makanan (%)
< 20 tahun	2	4	4
20 - 40 tahun	60	67	74
> 40 tahun	38	29	22

Sumber: Survei Lapangan 1994.

3. Status perkawinan

Sebagian besar pedagang kakilima Tugu - Alun-alun Utara berkeluarga, seperti tertera pada tabel berikut.

Tabel 3. Status Perkawinan Pedagang Kakilima

Status Perkawinan	Jenis Perdagangan		
	Jasa (%)	Makanan (%)	Non-makanan (%)
Tidak menjawab	0	4	0
Berkeluarga	73	74	63
Bujangan	27	19	37
Ceraai	0	4	0

Sumber: Survei Lapangan 1994.

4. Daerah Asal

Apabila dikelompokkan menurut daerah asalnya, untuk sub-sektor perdagangan jasa, persentase terbesar pedagang berasal dari wilayah Kota-

Madia Yogyakarta (59%). Untuk sub-sektor perdagangan makanan, jumlahnya mendekati berimbang antara pedagang yang berasal dari Kota Madia Yogyakarta (34%), dan kabupaten-kabupaten di wilayah propinsi DIY (26%). Untuk sub-sektor perdagangan non-makanan, persentase terbesar pedagang justru berasal dari luar wilayah propinsi DIY (43%), disusul pedagang non-makanan yang berasal dari Kota Madia Yogyakarta (34%). Rangkumannya dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 4. Status Asal Pedagang Kakilima

A s a l	Jenis Perdagangan		
	Jasa (%)	Makanan (%)	Non-makanan (%)
Asli Kodia Yogya	59	34	34
Pendatang lingkup DIY	22	40	23
Pendatang luar DIY	19	26	43

Sumber : Survei Lapangan 1994

5. Jumlah Anggota Keluarga yang Menjadi Tanggungan

Sebagian besar pedagang kakilima mempunyai jumlah tanggungan anggota keluarga kurang dari atau sama dengan 4 orang. Sementara itu, ada pula yang tidak mempunyai anggota keluarga yang jadi tanggungannya, seperti tampak pada tabel berikut.

Tabel 5. Jumlah Anggota Keluarga Tanggungan Pedagang Kakilima

	Jenis Perdagangan		
	Jasa (%)	Makanan (%)	Non-makanan (%)
Tidak punya	21	15	23
1 orang	14	8	11
2 orang	14	23	11
3 orang	21	17	22
4 orang	14	21	12
5 orang	8	6	10
6 orang	5	7	5
7 orang	3	3	6

Sumber : Survei Lapangan 1994.

6. Pendidikan

Untuk sub-sektor perdagangan jasa, sebagian besar pedagang berpendidikan menengah, baik menengah atas maupun menengah pertama (67%). Untuk sub-sektor perdagangan makanan, persentase terbesar adalah pedagang berpendidikan sekolah dasar (55%), disusul pedagang berpendidikan menengah pertama (28%); sedangkan untuk sub-sektor perdagangan makanan, sebagian besar pedagang berpendidikan sekolah dasar (41%), diikuti menengah pertama (27%), dan menengah atas (25%). Sementara itu, ada juga pedagang kakilima yang berpendidikan perguruan tinggi, yaitu pada sub-sektor perdagangan non-makanan (6%). Rangkumannya dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 6. Tingkat Pendidikan Pedagang Kakilima

Tingkat Pendidikan	Jenis Perdagangan		
	Jasa (%)	Makanan (%)	Non-makanan (%)
Tidak menjawab	0	0	1
Tidak tamat SD	11	13	7
Tamat SD	22	42	34
Tamat SLTP	32	28	27
Tamat SLTA	35	17	25
Tamat PT	0	0	6

Sumber: Survei Lapangan 1994

B. Karakteristik Pekerjaan

1. Status pekerjaan

Sebagian besar pedagang kakilima Tugu-Kraton menganggap bahwa pekerjaannya sebagai pedagang kakilima adalah pekerjaan pokok yang bersifat tetap. Hal ini menunjukkan bahwa sektor informal seperti perdagangan kakilima sudah mampu menjadi tumpuan harapan ekonomi keluarga, seperti tertera pada tabel berikut:

Tabel 7. Status Pekerjaan Pedagang Kakilima

Status pekerjaan	Jenis Perdagangan		
	Jasa (%)	Makanan (%)	Non-makanan (%)
Tetap	89	87	70
Sambilan	11	13	30

Sumber: Survei Lapangan 1994

2. Hari Kerja per Minggu

Sebagian besar pedagang kakilima bekerja tujuh hari per minggu. Untuk sub-sektor perdagangan jasa, jumlah pedagang yang hanya bekerja enam hari per minggu ternyata banyak (30%), sementara untuk sub-sektor perdagangan non-makanan, terdapat 78% pedagang yang bekerja setiap hari. Untuk sub-sektor makanan dan jasa, masing-masing terdapat 89% dan 67% pedagang beroperasi setiap hari. Secara keseluruhan jumlah hari kerja per minggu bervariasi, antara satu dan tujuh hari kerja per minggu. Rangkumannya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 8. Jumlah Hari Kerja per Minggu

	Jenis Perdagangan		
	Jasa (%)	Makanan (%)	Non-makanan (%)
Tidak menjawab	0	2	4
1 hari	0	0	2
2 hari	0	0	1
3 hari	0	2	4
4 hari	3	0	3
5 hari	30	7	8
6 hari	67	89	78

Sumber: Survei Lapangan 1994.

3. Jam Kerja per Hari

Sebagian besar pedagang kakilima berdagang antara 8 dan 16 jam per hari (terdapat 89% untuk jasa, 57% untuk makanan, dan 70% untuk non-

makanan). Mereka biasanya bekerja dari pagi hingga malam hari, sedangkan pedagang yang bekerja kurang dari 8 jam per hari, terdapat sebanyak 8% untuk jasa, 36% untuk makanan, dan 26% non-makanan. Sementara itu, hanya sedikit sekali persentase pedagang yang bekerja lebih dari 16 jam per hari (3% untuk jasa, 7% untuk makanan, dan 4% untuk non-makanan). Rangkumannya dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 9. Jumlah Jam Kerja per Hari

Jam kerja per hari	Jenis Perdagangan		
	Jasa (%)	Makanan (%)	Non-makanan (%)
0 - 8 jam	8	36	26
8 - 16 jam	89	57	70
16 - 24 jam	3	7	4

Sumber : Survei Lapangan 1994.

4. Masa Kerja

Sebagian besar pedagang kakilima bekerja kurang dari 5 tahun (57% untuk jasa, 41% untuk makanan, dan 47% untuk non-makanan). Jumlah pedagang yang semakin lama masa kerjanya ternyata semakin menurun persentasenya. Hal ini menunjukkan bahwa pekerjaan di sektor informal seperti perdagangan di kakilima hanyalah merupakan batu loncatan (tradisi) ke arah pekerjaan sektor formal. Rangkumannya dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 10. Masa Kerja Pedagang Kakilima

Masa Kerja	Jenis Perdagangan		
	Jasa (%)	Makanan (%)	Non-makanan (%)
< 5 tahun	57	41	47
5-10 tahun	25	30	21
10-15 tahun	5	13	18
20-25 tahun	5	11	4
>25 tahun	3	2	6

Sumber : Survei Lapangan 1994.

5. Perkiraan Besar Penghasilan

Untuk semua sub-sektor perdagangan, penghasilan rata-rata berkisar antara Rp. 50.000,00 dan Rp. 250.000,00 per bulan. Sementara itu, ada yang berpenghasilan kurang dari Rp. 50.000,00 per bulan. Di lain pihak, ada juga yang berpenghasilan lebih dari Rp. 350.000,00 per bulan. (Bahkan, ada yang berpenghasilan lebih dari Rp. 1.000.000,00 per bulan meskipun jumlahnya hanya sedikit sekali, yaitu pedagang makanan lesehan pada malam hari.) Rangkumannya dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 11. Perkiraan Penghasilan Pedagang Kakilima

	Jenis Perdagangan		
	Jasa (%)	Makanan (%)	Non-makanan (%)
< Rp. 50.000	8	15	10
Rp. 50.000 - Rp. 100.000	19	30	28
Rp. 100.000 - Rp. 150.000	24	11	13
Rp. 150.000 - Rp. 200.000	22	15	13
Rp. 200.000 - Rp. 250.000	8	8	11
Rp. 250.000 - Rp. 300.000	0	4	5
Rp. 300.000 - Rp. 350.000	5	8	4
> Rp. 350.000			

Sumber : Survei Lapangan 1994.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari analisis mengenai karakteristik dan profil pedagang kakilima yang telah disajikan, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Keberadaan pedagang kakilima di sepanjang jalan Tugu - Alun-alun Utara memberikan kontribusi kepada denyut perekonomian di kawasan Malio-boro.
2. Profesi pedagang kakilima bukan lagi diperuntukkan kepada kelompok yang tidak produktif (di atas 60 tahun dan di bawah 15 tahun), tetapi justru telah menjadi pilihan pekerjaan kelompok usia produktif. Profesi sebagai pedagang kakilima didominasi oleh kaum pria dan sebagian

menjadi profesi keluarga karena juga mempekerjakan istri dan anak.

3. Pedagang kakilima sebagian besar berpendidikan SD, karena profesi pedagang kakilima tidak mensyaratkan tingkat pengetahuan yang tinggi, namun demikian terdapat 6% dari para pedagang jenis non-makanan memiliki tingkat pendidikan perguruan tinggi.
4. Walaupun sebagian besar pedagang kakilima menyatakan bahwa berdagang adalah pekerjaan tetap, namun \pm 50% dari mereka melakukan pekerjaan sebagai pedagang kakilima kurang dari 5 tahun. Fenomena ini menggambarkan bahwa profesi sebagai pedagang kakilima merupakan pekerjaan yang mobil.
5. Pada pedagang yang berpenghasilan sebulan di atas Rp. 350.000,00, dan mereka ini sebenarnya sudah tidak tepat lagi disebut sebagai pedagang kecil, melainkan sudah termasuk ke dalam kelompok pedagang menengah atau bahkan sebagian sudah termasuk ke dalam kelompok pedagang besar. Persentase mereka yang berpenghasilan di atas Rp 350.000,00 adalah 13% untuk sub-sektor jasa, 9% untuk sub-sektor makanan, dan 14% untuk sub sektor non-makanan.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang disajikan di atas, maka beberapa saran bagi penanganan pedagang kakilima Tugu - Alun-alun Utara dapat dijabarkan sebagai berikut ;

1. Untuk menciptakan keseimbangan pemanfaatan ruang perdagangan kakilima Tugu - Alun-alun Utara, perlu adanya pengurangan jumlah pedagang dan pengaturan kembali kapling-kapling perdagangan. Pengurangan jumlah pedagang yang dimaksud di sini tidak harus diartikan menggusur sebagian dari pedagang yang saat ini sudah beroperasi, melainkan dapat diatur melalui penjadwalan waktu berdagang.
2. Pada mereka yang tergolong kelompok pedagang menengah dan besar (berpenghasilan di atas Rp 350.000,- dan memiliki aset sebagai pedagang kelas menengah dan kuat (misalnya memiliki mobil angkutan sendiri dan tenaga kerja 5-10 orang, serta menempati kapling lebih besar dari 10 m²) diusulkan agar dikenai pajak memadai dan bukannya retribusi. Pada kelompok pedagang kecil diusulkan agar tetap diberlakukan retribusi dan dibina.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim, 1987. Surat Keputusan Walikota Madia Yogyakarta Nomor 056/KD/1987 tentang Pengaturan Pedagang Kakilima di Wilayah Kota Madia Yogyakarta.

- Anonim, 1994. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 51 tahun 1994 tentang Analisis Mengenai Dampak Lingkungan. Kantor Menteri Negara Lingkungan Hidup, Jakarta.
- Chanleet, ET, 1987. *Environmental Protection*. Mc. Graw Hill. New York.
- Hidayat, 1988. Peranan Sektor Informal Dalam Pembangunan. Kertas Kerja. UNTAG Semarang.
- Sarwo, YB, 1990. Peranan Kotamadia Daerah Tingkat II Semarang Terhadap Sektor Informal Dalam Mewujudkan Pembangunan Berwawasan Lingkungan. Karya Tulis. Fakultas Pascasarjana UGM.
- Sewell, GH, 1975. *Environmental Qualities Management*. Prentice Hall, New Jersey.